

1-1-2016

Desarrollo empresarial para emprendedores

Diana Yaquelin Rodríguez Martínez
Universidad de La Salle, Bogotá

María Fernanda Roncery Puentes
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica

Citación recomendada

Rodríguez Martínez, D. Y., & Roncery Puentes, M. F. (2016). Desarrollo empresarial para emprendedores. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/42

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

DESARROLLO EMPRESARIAL PARA EMPRENDEDORES
INFORME FINAL

Autores:

DIANA YAQUELIN RODRÍGUEZ MARTINEZ
MARÍA FERNANDA RONCERY PUENTES

Director:

JORGE ELIECER QUIROZ MONTANEZ

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROYECCIÓN SOCIAL

Bogotá, 2016

TABLA DE CONTENIDO

I. Resumen – Abstract

II. Introducción

III. Marco Metodológico

IV. Diagnostico

1. Información básica de la “Fundación La Cosecha”

2. Marco de variables

2.1 Variables biofísicas del territorio

2.1.1 Características físicas del lugar

2.1.2 Condiciones básicas del lugar

2.2 Variables Socioeconómicas

2.2.1 Sector productivo

2.2.2 Principales procesos de emprendimiento económico

2.2.3 Vinculación con el mercado

2.2.4 Alianzas

2.2.5 Talento humano

2.2.6 Tecnología

2.3 Variables Político institucionales

2.3.1 Instituciones del Estado en el sector

2.3.2 Apoyo entre instituciones

2.3.3 Marco jurídico y aplicación en situaciones especiales

2.3.4 Capacidad de gestión en la solución de problemas

- 2.3.5 Entidades que apoyan la causa
- 2.4 Variables simbólico culturales
 - 2.4.1 De emprendimiento y culturales reconocidos
 - 2.4.2 Beneficiarios e impactos en el territorio
 - 2.4.3 Organizaciones solidarias
 - 2.4.4 Eventos y actividades para la comunidad
- 3. Investigación externa
- 4. Análisis FODA
- 5. Plan de trabajo y cronograma de actividades
- 6. Síntesis
- 7. Propuesta administrativa y contable
- V. Desarrollo del proyecto: Proceso de desarrollo de emprendedores**
 - 1. Objetivo y Análisis del grupo
 - 2. Temas y experiencias
 - 5.1. Contabilidad
 - 5.2. Administración
- VI. Conclusiones y recomendaciones**
- VII. Bibliografía**
- VIII. Anexo I: Material de trabajo: Contabilidad**
- IX. Anexo II: Material de trabajo: Administración**
- X. Anexo III: Fotos y Evidencias**

I. RESUMEN

Este trabajo ha sido empleado bajo diferentes recursos como el tiempo, las personas interesadas y una motivación que conllevaba a la creación y el buen manejo de un negocio, a través de dos áreas fundamentales para el manejo de un negocio como lo son la administración y la contabilidad, para ello se empleó un proceso y una metodología además de un plan de estudios de cada área con su respectiva aplicación, estas personas aprenden de diferentes talleres que ofrece la Fundación como un medio de subsistencia con la elaboración de accesorio, cocina, repostería, confección entre otros.

ABSTRACT

This work has been used under different resources such as time, interested persons and motivation that involved the creation and proper management of a business, through two fundamental to running a business such as administration areas and accounting for it a process and a methodology was used in addition to a curriculum of each area with its respective application, these people learn in different workshops offered by the media foundation subsistence developing accessory, cooking, baking, confection between others.

II. INTRODUCCIÓN

En este documento plasmamos experiencias, aprendizajes y vivencias que nos hizo crecer de una manera muy gratificante, un proceso que supero nuestras expectativas al momento de decidir comenzar con este proyecto, patrocinado por la Universidad De La Salle en compañía de la Fundación Social la Cosecha; por ello agradecemos el acompañamiento y el apoyo por cada una de las instituciones y ofrecemos este trabajo a cada una de las personas que hicieron parte de este proceso y arduo trabajo.

La universidad de la Salle se ha caracterizado por ser de carácter social desde sus inicios ofreciendo educación a las personas de bajos recursos mediante el Enfoque Formativo Lasallista y el Proyecto Educativo Universitario Lasallista, se desarrolló los objetivos y propósito de este proyecto como un promovedor de la educación integral y responsable para las personas que desean crecer de manera personal con impacto social, la importancia del buen ambiente de trabajo entre los educadores, promotores y estudiantes y finalmente la promoción de la esencia plasmada por una pedagogía inculcada con el fin del mejoramiento social, el proceso de desarrollo integral que implica haber trabajado de en, con y para la universidad así mismo deseamos que en transmitirlo a todos los que hacen parte de este proceso como complemento.

En la actualidad la universidad en la facultad de ciencias administrativas y contables ha establecido un mecanismo de apoyo a las personas menos favorecidas a través de los Lasallistas que tengan la voluntad de dar apoyo a personas trabajadoras que desean tener o tienen un negocio pero no los conocimientos para administrarlo y dirigirlo, y así ofrecer diferentes alternativas para que los estudiantes soporten los conocimientos básicos para dirigir un negocio de manera legal y competente en Colombia.

Nuestro propósito principalmente en la Fundación Social La Cosecha trata en dar parte de nuestros conocimientos en administración y contabilidad a personas que no tuvieron o no tienen por algún motivo la oportunidad de adquirirlos en una universidad y por ende tengan algún proyecto de negocio o un negocio ya estructurado que necesite de dichos conocimientos; para lograr los objetivos expuestos por la universidad de La Salle, la fundación La Cosecha y los nuestros nos hemos basado en una metodología de investigación acción participativa método IAP, donde realizamos un proceso de diagnóstico, trabajo de campo y finalmente conclusiones y propuestas.

A través de este proyecto hemos pasado por un proceso de crecimiento profesional y social al trabajar voluntariamente por otras personas, esto nos ha dado una gran satisfacción y orgullo, debido a que las personas que hacen parte de este proceso lo emplean en sus negocios y posiblemente mejorará en un futuro su calidad de vida.

III. MARCO METODOLÓGICO

El método de investigación empleado para este proyecto es el método IAP (Investigación acción participativa) donde el planteamiento de la investigación se basa en las personas de bajos recursos con necesidades económicas de La Fundación Social La Cosecha, quienes desean o tienen actualmente una idea de negocio, en primer lugar, se hace un diagnóstico del entorno de las personas participantes, su territorio, conocimientos y estilo de vida para tener un panorama de las condiciones sociales de los participantes además se investiga las problemáticas comunes en los negocios poco prósperos, posteriormente se realiza un conglomerado de la información para su análisis. En segundo lugar, se realiza un análisis DOFA de La Fundación Social La Cosecha con el fin de sintetizar la información y finalmente presentar la propuesta a desarrollar.

IV. DESARROLLO EMPRESARIAL PARA EMPRENDEDORES

INFORME DIAGNÓSTICO

1. Información básica de la “Fundación La Cosecha”

Nombre de la fundación: Fundación Social La Cosecha

NIT: 830.135.084 - 1

Dirección: Calle 163 B No. 48 – 62 Barrio Britalia Norte

Teléfono: 6 72 15 27

Ciudad: Bogotá D.C.

2. Marco de variables

2.1 Variables biofísicas del territorio

2.1.1 Características físicas del lugar

Las instalaciones de la Fundación La Cosecha se encuentran ubicadas en la calle 163 B No. 48-62, en las mismas instalaciones de la iglesia: La Alianza Norte Bogotá; La fundación se encuentra en una estructura por tres pisos:

El primer piso cuenta con una recepción, varias oficinas para determinados departamentos administrativos, una cocina para las personas que laboran allí y un baño amplio con tres retretes y tres lavamanos y un cambia bebes. El segundo piso se encuentra tres habitaciones de diferentes tamaños para las capacitaciones.

Y en el tercer piso se encuentra una cocina para las capacitaciones de las persona beneficiadas de la fundación, un baño independiente, un salón, una oficina y una terraza.



Ilustración 1 Establecimiento Fundación Social La Cosecha

2.1.2 Condiciones básicas del lugar

Las instalaciones de la fundación cuentan con todos los servicios públicos básicos para la supervivencia como son: Agua, Luz y Gas. También cuenta con los servicios de comunicación como: Teléfono e internet y sus instalaciones cuentan con un saneamiento básico satisfactorio.

Además, la fundación se encuentra ubicada en un sector con fácil acceso a transporte público como Transmilenio y algunos servicios de Sitp, cuenta con vías principales como la Autopista norte y la 170 las cuales facilitan su llegada.

Por consiguiente, este sector cuenta con muchos beneficios para las personas, por lo tanto en esta zona encontramos una división de la zona en: residencial e industrial. Ya que, podemos encontrar estructuras como casas de más de 20 años, edificios nuevos,

construcciones de edificaciones, jardines infantiles, Colegios, empresas de textilería, tiendas y cafeterías.

2.2 Variables Socioeconómicas

2.2.1 Sector productivo

La fundación social La Cosecha presta servicios de aprendizaje principalmente para las mujeres menos especialmente madres cabeza de familia, mujeres discriminadas o que han sido víctimas de algún tipo de abuso y tienen bajos ingresos, también apoya a personas con bajos recursos independientemente de su género y cualquier persona que quiera aprender y emprender.

2.2.2 Principales procesos de emprendimiento económico

Los métodos que la fundación utiliza para la capacitación de las personas que desea ayudar son a través de profesionales voluntarios que donan su tiempo y transmiten sus conocimientos en diferentes áreas como son la carpintería, el bordado, la confección y la gastronomía

2.2.3 Vinculación con el mercado

Las personas que se benefician de las capacitaciones de la fundación pueden adquirir recursos de la aplicación de sus nuevos conocimientos a través de la venta de los productos que realicen, para ello se les da la posibilidad de un taller sobre contabilidad y administración para que desarrollen su emprendimiento en la dinámica del mercado actual y darles bases para innovar y establecerse en el mercado

contemporáneo independientemente del producto o servicio del que deseen sacar provecho.

2.2.4 Alianzas

La universidad de La Salle a través del banco de alimentos apoya a los beneficiarios de la fundación dando a oportunidad de una capacitación fomentado por la facultad de ciencias administrativas y contables.

2.2.5 Talento humano

Cuentan con personal capacitado en cada una de sus áreas de funcionamiento el cual en su mayoría es donado semanalmente, entre ellos se encuentran:

- Área directiva y administrativa que dona su tiempo y conocimiento
- Área de contabilidad, auxiliares que prestan su trabajo para tener al día la contabilidad de la fundación, una contadora que dona su trabajo y una revisora fiscal.
- Profesionales que donan su tiempo, conocimientos y experiencias para realizar el trabajo de docencia el cual es la razón de ser de la fundación.
- Cuentan con una Psicóloga capacitada para casos frecuentes en contra de la mujer, también dona su tiempo y trabajo a la fundación.
- Personas con conocimientos en diferentes tecnologías como computación, sonido, instalaciones entre otros.
- Y finalmente otras personas que donan tiempo para la realización de labores que requieren la fundación, como aseo, y administración

2.2.6 Tecnología

Este establecimiento cuenta con gran tecnología para prestar el servicio y capacitar a las personas como:

- Varios video beams
- Amplificadores de sonido
- Computador portátil
- Sillas y mesas para las clases
- Tablero
- Máquinas de coser tipo familiar y una fileteadora.

2.3 Variables Político institucionales

2.3.1 Instituciones del Estado en el sector

Banco de alimentos

Jardines infantiles

Colegios Centro educativo de la sagrada familia

2.3.2 Apoyo entre instituciones

Por medio de la fundación se reparten alimentos y mercados los días jueves a las personas con bajos recursos para su alimentación.

2.3.3 Capacidad de gestión en la solución de problemas

La fundación cuenta con personal capacitado y profesional que colabora con la gestión de solución de problemas tanto a nivel interno de la fundación como a nivel externo con la comunidad

2.4 Variables simbólico culturales

2.4.1 Beneficiarios e impactos en el territorio

Los beneficiarios son personas de bajos recursos que no tienen la posibilidad de cuidar de su salud, o que no tienen la posibilidad de obtener ingresos propios y necesitan de ellos para tener una vida digna en Bogotá

2.4.2 Eventos y actividades para la comunidad

La fundación hace diferentes campañas para las personas ya sean de salud o de capacitación.

3. Investigación empresas

Los motivos que nos llevan a desarrollar este proyecto además de nuestros principios y valores propios, encontramos los valores y principios de la universidad de la Salle que nos caracterizan donde está el servicio a la comunidad y el apoyo que esto brinda para el crecimiento de la sociedad y de las personas más vulnerables que quieren salir adelante y proyectar un mejor futuro para ellos, sus familias y así ayudar al crecimiento del país.

En Colombia las empresas deben seguir un conjunto de normas para desarrollar su actividad económica, este conjunto de normas puede llegar a ser un problema para las personas que desean crear empresa pero no tienen conocimientos básicos en administración y contabilidad y sin un buen asesoramiento pueden incurrir en faltas e

incumplimientos a la ley que pueden tener consecuencias muy graves; Además las empresas Colombianas son un sistema compuesto por diferentes áreas que deben actuar en armonía para el ideal desarrollo y crecimiento del negocio, adicionalmente la importancia de la contabilidad y la administración para la toma de decisiones bajo los parámetros de la rentabilidad y el análisis administrativo para la identificación y prevención de problemas; según la SUPERSOCIEDADES (2014) las causas de insolvencia empresarial con mayor incidencia internas (Ilustración 2) son principalmente por el alto endeudamiento, Falta de capital de trabajo, disminución de ventas, Altos costos y/o gastos operacionales y de ventas, Baja rentabilidad del negocio entre otras causas; entre las causa externas (Ilustración 3) encontramos Disminución de la demanda, Altas tasas de interés, Incremento en la competencia, Pérdida de mercado, entre otras.

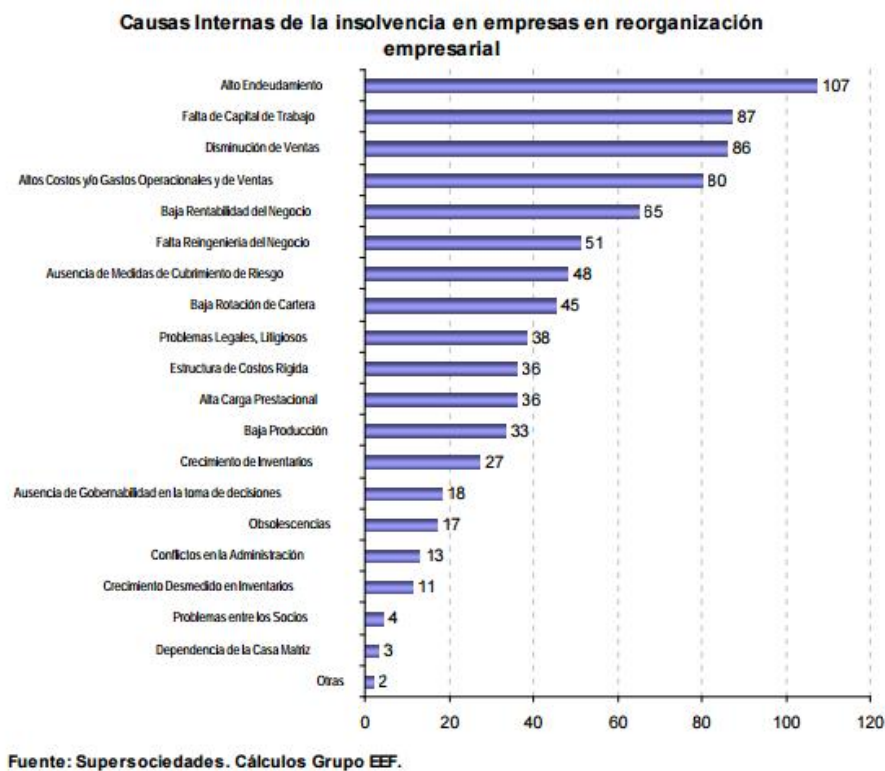
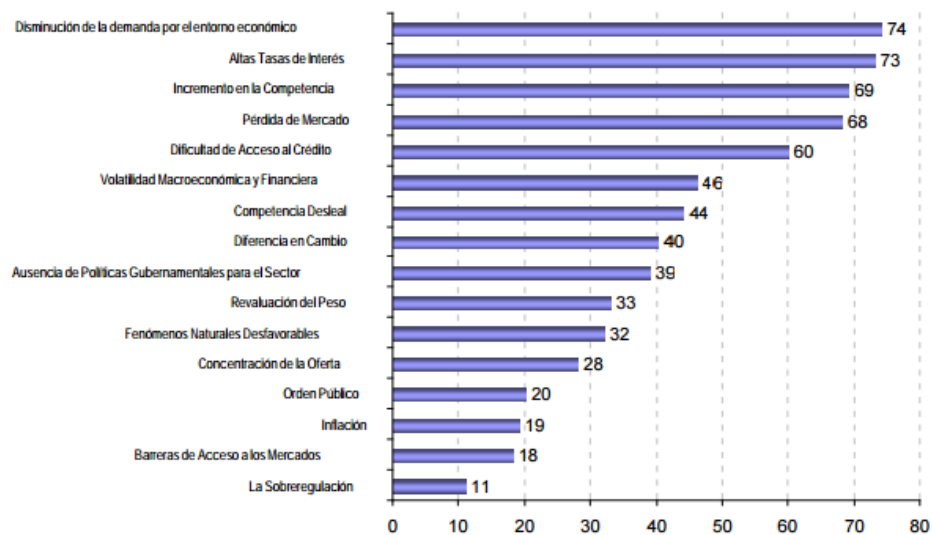


Ilustración 2 causas internas de insolvencia

Causas Externas de la insolvencia en empresas en reorganización empresarial



Fuente: Supersociedades. Cálculos Grupo EEF.

Ilustración 3 causas externas de la insolvencia en empresas

En comparación con las personas que tienen un negocio en potencia de la fundación, las personas mencionaron quiebras de otros negocios por diferencias entre socios, como las funciones y la forma de administrar el negocio, en otras ocasiones hubo robos por no llevar control financiero, y se encontró con un que unían los gastos familiares a los empresariales.

De esta manera pudimos concluir para el desarrollo del curso que los estudios se basan en problemas técnicos, sin embargo, encontramos problemas más específicos que deben ser analizados y evaluados para una resolución de problemas que se desarrolló en el curso.

4. Análisis DOFA Fundación Social La Cosecha

DOFA DE PROYECCIÓN SOCIAL: FUNDACIÓN SOCIAL LA COSECHA	
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> * Insuficiente Capital de Trabajo. * Falta de motivación y de incentivos de algunos afiliados a la fundación. * Falta de recursos económicos para poder asistir a las capacitaciones y talleres * Lentitud en los desembolsos de dinero * Incumplimiento de los contratistas para las obras de infraestructura. * No tener acceso a las donaciones al no ser aprobados los proyectos. * Dificultades para la consecución de permisos y otros relacionados con las exigencias gubernamentales. 	<ul style="list-style-type: none"> * A través de las capacitaciones que brinda la fundación, la comunidad tiene la posibilidad de mejorar su situación económica. * Gracias a las Ferias que se realizan de manera programada por los afiliados donde exhiben muestras de sus trabajos, pueden comercializar sus productos. * Con el conocimiento que los afiliados reciben por parte de la Universidad, se tiene la oportunidad de crecimiento empresarial. * Los talleres brindados abren nuevos caminos donde los emprendedores proponen metas tanto personales y también de sus proyectos.

FORTALEZAS	AMENAZAS
<p>*La fundación cuenta con personal idóneo para la realización de los diferentes talleres de enseñanza a la población objeto.</p> <p>Personal con un sentir social y deseos de trabajar por la comunidad y así aportan para el mejoramiento de vida de los menos favorecidos</p> <p>* La fundación cuenta con un nutrido grupo de mujeres que quieren capacitarse y están dispuestas a trabajar para el mejoramiento de su situación económica, emocional, espiritual y familiar</p> <p>* Una población necesitada de trabajo y de oportunidades de capacitación y de centros educativos.</p> <p>* La posibilidad de acceder a una donación internacional</p> <p>* Recurso humano capacitado y por capacitar disponible.</p>	<p>* Debido a la difícil situación económica del país, sus ingresos se ven afectados</p> <p>* Debido a que algunos de los miembros de los talleres tienen bajo nivel académico, hay choque de conocimientos.</p> <p>* El emprendedor tiende a rendirse ante la primera dificultad.</p> <p>* Temores frente a los mercados que trabajan con su mismo producto.</p> <p>* Algunos de los productos con los cuales trabajan son sustituibles.</p> <p>* Los costos de producción pueden elevar el precio final, lo que disminuye su competitividad frente a grandes productores.</p>

5. Plan de trabajo y cronograma de actividades

Objetivo general:

Transmitir conocimientos en contabilidad y administración a través del cual los integrantes de grupo podrán desarrollar y poner en marcha su emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Analizar y evaluar las problemáticas de las pequeñas empresas en Colombia.
- Determinar las necesidades fundamentales de los negocios, y proyectar los conocimientos para el mejoramiento de la administración y la contabilidad en los negocios.
- Los estudiantes tendrán la capacidad de identificar los principios y conceptos básicos de las ciencias administrativas y contables en sus negocios y en la cotidianidad.
- Los participantes del proyecto, como promotores, profesores y estudiantes deberán incentivar y implementar la creación de proyectos de negocio para su crecimiento personal y familiar.
- Los estudiantes tendrán la capacidad de aplicar los conocimientos en sus propios negocios para evitar posibles riesgos a futuro mediante el análisis y la solución de problemas.
- Las bases de conocimientos planteadas ayudaran a diagnosticar los conocimientos a nivel financiero y de mercadeo para continuar con sus estudios a futuro.
- Evaluar los conocimientos adquiridos en el proyecto.

6. síntesis

Las metodologías que se esperan utilizar para cumplir con los objetivos propuestos son.

- Dar a conocer los conceptos básicos y la importancia de una buena práctica contable y administrativa en los negocios.
- Exponer casos de emprendimiento exitosos para motivar sus ideas de negocio y que puedan arriesgarse a surgir
- Transmitir las bases necesarias para que puedan hacer realidad su idea de negocio de manera legal y legítima.
- Explicar el marco legal que les servirá de guía para el funcionamiento de sus negocios, y ayudarles a interpretar dicha normatividad, inculcarles el lenguaje técnico utilizado en la dinámica de los negocios y el uso profesional de manera sencilla y comprensible

El tiempo establecido para el desarrollo de dichas actividades y para el cumplimiento de los objetivos es:

- El estudiante recibirá sesenta (60) horas de capacitación las cuales se darán cuatro (4) horas académicas

7. PROPUESTA CONTABILIDAD

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA			
Responsable: María Fernanda Roncery Puentes			
SEMANA	CONTENIDO ACADÉMICO	COMPETENCIAS	
1	Diagnóstico de conocimientos y Conceptos básicos contables	Reconocer los conceptos contables y su significado	
2	Fundamentos de contabilidad I	Principios de contabilidad	
3	Fundamentos de contabilidad II	La cuenta T y partes de la cuenta y la ecuación contable	
4	Fundamentos de contabilidad III	Plan único de cuentas; Activo, pasivo y patrimonio	
5	Fundamentos contables	Ejercicios Debe y Haber	
6	Sociedades comerciales	Conocer el capital de las empresas y sus características	
7	Impuestos en Colombia	Los impuestos y su aplicación	
8	Soportes contables y libros de contabilidad	Identificar los soportes contables su legalidad y se funcionalidad	
9	Régimen Tributario	Tipos de impuesto y su aplicación	
10	Costos I	Conceptos básicos en costos	
11	Costos II	Procedimientos básicos de los costos	
12	Costos III	Aplicación	
13	Precio de venta	Determinar el precio de venta y el punto de equilibrio	
14	Taller aplicación temas vistos	Ejercicios para la aplicación de la contabilidad	
15	Evaluación y Recopilación de temas	Reconocer los temas tratados durante el programa	

PROPUESTA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS			
Responsable: Diana Yaquelin Rodríguez Martínez			
SEMANA	CONTENIDO ACADÉMICO	COMPETENCIAS	
1	Diagnóstico de conocimientos y Conceptos básicos Administrativos.	Reconocer los conceptos de la Admón.	
2	Fundamentos de la Administración.	Concepción básica de las etapas de la admón.	
3	Planeación, Organización, dirección, ejecución y control.	Identificar sus pasos.	
4	Tipos de empresas.	Reconocer generalidades.	
5	Emprendimiento	Identificar tipo de negocio.	
6	Segmentación de Mercado	Identificar comportamiento de los consumidores.	
7	Investigar el Mercado	Reconocer nichos de mercado	
8	Fijación del precio de Venta	Establecer metas.	
9	Distribución del producto	Llevar el producto al cliente	
10	Que es el Marketing.	Entender las necesidades de los clientes.	
11	Estrategia de Marketing	Entender el proceso de planeación	
12	Legalización de Empresa	Identificar los pasos para legalización de empresa.	
13	Venta al Detal de Su Producto	Conocer los motivos de los consumidores.	
14	Desarrollo del Producto	Identificar beneficios del producto.	
15	Evaluación y Aplicación de lo aprendido en el curso.	Iniciación de proyecto a nivel empresa.	

Las actividades que se esperan realizar para las personas se realizarán en las instalaciones de la Fundación La Cosecha ubicada en la dirección Calle 163 B No. 48 – 62 Barrio Britalia Norte.

Nuestras metas con este proyecto en primer lugar es que las personas adquieran los conocimientos necesarios para comenzar a implementar un negocio. En segundo lugar, queremos que las personas tomen conciencia de la importancia de llevar bien la contabilidad y la administración en sus negocios, en tercer lugar, esperamos que les sirva para tomar decisiones y para que lo apliquen en su vida y finalmente esperamos que se de ayuda y motivación para seguir adelante a pesar de sus dificultades.

Con el apoyo de La universidad de La Salle y de la Fundación social La Cosecha esperamos poder hacer posible este proyecto, por lo cual la universidad que nos hace profesionales nos da la opción de hacer posible esto en la fundación que cuenta con los recursos necesarios para realizar actividades de aprendizaje, dictar clases, proyectar videos y demás con sus recursos tecnológicos como computador, video-beam, tablero, marcadores, borrador, mesas y sillas.

V. PROCESO DE DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

El objetivo de este curso es brindar a las personas el desarrollo de conocimientos básicos en contabilidad y administración que les van a permitir poner en marcha su proyecto empresarial, contribuyendo así a su crecimiento personal, familiar y social.

Para determinar los temas principales del proceso se realizó una encuesta socio demográfico para observar y analizar el perfil del grupo; la encuesta se realizó a 30 personas de las cuales veintidós son mujeres y ocho son hombres por medio papel impreso.

De la encuesta se pudo concluir los siguientes resultados:

- El 73% de las personas que decidieron comenzar el curso son mujeres, debido a que la fundación se enfoca principalmente en madres cabezas de hogar, los hombres que participaron son personas con dificultades económicas o pensionados
- El 40% de las personas que componen el curso se encuentran en un rango de edad de 46 a 59 años; lo que nos demuestra que son personas mayores que desean estudiar para mejorar su capacidad económica y financiera.
- De igual forma se evidencio que el 50% de las personas se encuentran casadas y cuentan con un apoyo a nivel familiar, sin embargo cuentan con una obligación mayor, que en el caso de los solteros (representado por el 30%) son los más jóvenes y son apoyados por sus padres.
- El 83.33% de las personas tienen hijos, lo cual motiva a generar más ingresos para mejorar su calidad de vida como el estudio y la estabilidad económica, a

diferencia del 16.66% que no tienen hijos pero desean emprender individualmente.

- A nivel educativo el 50% terminaron la educación básica, y el 16,7% estudio en la universidad, lo que refleja un enfoque educativo técnico explicativo.
- El 36,67% oscila entre un salario mínimo mensual legal vigente, seguido por el 13,33% que reciben de ingresos mensuales menos de un salario mínimo mensual legal vigente. Estos ingresos reflejan que la mayor parte de las personas tienen bajos recursos, por lo cual buscan otros medios de sustento en la fundación y aprovechan el programa de contabilidad y administración que ofrecemos
- El 53,33% no tienen negocio en marcha en la actualidad pero desean crearlo y el 43,33% ha tenido algún tipo de negocio o tiene actualmente un negocio en marcha.

Con esta información suministrada por las personas que iniciaron el curso se pudo concluir que el perfil del curso se determina en mayoría por mujeres mayores de 36 años, incluso se evidencio un gran interés por los negocios, la administración y la contabilidad debido a que la fundación LA COSECHA les brinda la oportunidad de aprender a través de diferentes talleres tales como: la costura, bisutería, manualidades, cocina, entre otros. De este modo estas personas ven una oportunidad de negocio y sustento para sí mismas.

Al realizar el análisis del grupo para determinar el perfil del curso, se desarrolla posteriormente la propuesta metodológica de enseñanza, que se decide debido a su facilidad de comprensión y dinámica de la población a la que va dirigida y por los recursos suministrados por la fundación, el curso se realiza bajo una metodología de

razonamiento deductivo, donde se determinan las principales características y funcionalidad de la contabilidad y la administración.

La contabilidad y la administración se rigen a través de normas específicas que determinan una comunicación clara y concisa entre todo tipo de entidades, personas y sociedad, con el fin de dar vía al desarrollo económico en general por ello, este curso está basado en los principales temas básicos de la contabilidad y la administración que sirve de apoyo a los futuros emprendedores; así mismo el curso se ha realizado bajo un método basado en la disciplina científica, por lo tanto se realizó respectivamente la investigación al marco legal y los temas fundamentales que ayudan a los empresarios contemporáneos con pocos conocimientos contables y administrativos a desarrollar sus proyectos. De este modo los estudiantes tienen una posición activa en el curso, participando y dando práctica a su idea de negocio.

Este proyecto comienza con la evaluación diagnóstica y encuesta socio -demográfica de cada una de las personas que decidieron comenzar el curso, de este modo se realiza un análisis para determinar el perfil del curso y la metodología de enseñanza a emplear. La propuesta es la metodología de razonamiento deductivo, debido a las principales características y funcionalidad de la contabilidad y la administración es este proyecto; además, de las facilidades audiovisuales que la fundación ofrece y la capacidad de comprensión para la edad predominante del curso que ronda aproximadamente los 46 años a 59 años.

En segunda estancia se realiza el respectivo plan de estudios para cada una de las asignaturas (Administración y Contabilidad) para ello se hace una investigación detallada en cada una de las áreas para así continuar con el procedimiento de aplicación de los

temas básicos y ejemplos de manejo. Finalmente se realiza en cada uno de los temas una evaluación con el fin de conocer la comprensión del tema y su retroalimentación.

A continuación, se mostrarán los temas básicos escogidos que son fundamentales e indispensables para el desarrollo de un empresario:

CONTABILIDAD

1. Conceptos básicos de contabilidad

- 1.1. La contabilidad: el concepto de contabilidad se hizo bajo una metodología deductiva para analizar sus conocimientos en contabilidad. El resultado que arrojó dicho ejercicio demostró que la gran mayoría de las personas no tienen un concepto de contabilidad y no identifican la importancia o su funcionalidad en una empresa. Por lo tanto, se les explico el concepto de contabilidad además de la importancia en las empresas.

Basada en los FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD de la corporación universitaria del caribe CECAR auspiciado por los contadores públicos especializados Edgar José Anaya Vélez y Carlos Olarte Carazo año 2014.

- 1.2. Se reiteró la importancia de la contabilidad en las empresas y del control que ejerce tal profesión bajo los principios de contabilidad basados en el decreto 2649 de 1993 Título primero: Marco conceptual de la contabilidad; Capítulo I De los principios de contabilidad generalmente aceptados; artículo primero: *“la contabilidad permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, evaluar e informar, las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna.”* Anexo I
- 1.3. Importancia de la contabilidad en las empresas y su funcionalidad.

2. Fundamentos de contabilidad I

- 2.1. Para comenzar con la práctica de la contabilidad es necesario entender los siguientes conceptos y su funcionamiento: Cuenta T y partes de la cuenta.

Anexo I

Se mostró gran dificultad en entender el funcionamiento de Debe y del Haber, por lo cual es necesario realizar ejercicios para su comprensión y manejo.

- 2.2. Ejercicios para el uso del haber y el débito. Anexo I

- 2.3. Para mayor comprensión se expuso el Plan único de cuentas y su importancia para la contabilidad colombiana además se les aclaró que son las Normas Internacionales de la información financiera y su cambio para la contabilidad colombiana de manera informativa y básica.

- 2.4. Con el fin de consolidar el aprendizaje contable es importante dar a conocer el Balance general y Estado de resultados como medios de control y ayuda para las decisiones administrativas de una compañía, se expone sus componentes e importancia.

Basada en los FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD de la corporación universitaria del caribe CECAR auspiciado por los contadores públicos especializados Edgar José Anaya Vélez y Carlos Olarte Carazo año 2014.

3. Se expone las Sociedades comerciales según el Decreto 410 de 1971(**Código de Comercio**); Ley 222 del 20 de diciembre de 1995, "por la cual se modifica el libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones". Para conocer el tipo de sociedades según su capital o de personas, su naturaleza y su composición.

4. Introducción impuestos en Colombia basado en las definiciones del Banco de la República: Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Impuestos*. Recuperado de: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/impu>
5. Soportes contables y libros de contabilidad basada en el Decreto 2649 de 1993 título III art. 123 -135. Código de comercio colombiano título iv de los libros de comercio. Su necesidad para las empresas y el buen funcionamiento de las empresas mediante el control
6. Régimen Tributario Colombiano - capítulo 7 - guía legal para hacer negocios en Colombia 2015 nos ayuda a entender el mecanismo y funcionamiento de cada uno de los impuestos más importante en Colombia.
7. Costos
 - 7.1. Definición y conceptos básicos para la comprensión de los costos y su importancia en una empresa manufacturera. El objetivo de este tema es comprender y emprender un sistema de costos para determinar el costo de cada producto que los estudiantes deseen realizar en su proyecto.
 - 7.2. Costos fijos y variables definición y cálculo para practicar
 - 7.3. Costos total y precio de venta
 - 7.4. Punto de equilibrio su importancia y finalidad en un negocio.
 - 7.5. Ejercicio de costo Sistema de costos un proceso para su implementación – Ricardo Alfonso Rojas Medina Universidad Nacional de Colombia - Manizales año 2007

ADMINISTRACIÓN

1. Diagnóstico de conocimientos y Conceptos básicos Administrativos.

1.1. Con el fin de conocer en qué punto están nuestros alumnos emprendedores se realiza a través de una metodología de análisis (taller de conocimientos previos), donde ellos evidenciaron y manifestaron que la administración es una de las debilidades con las cuales se enfrentan en el desarrollo de su actividad.

1.2 Taller basado en el libro: Introducción a la Teoría General de la Administración (Quinta Edición) de Idalberto Chiavenato.

2. A través de exposición magistral se comienza el recuento de como la administración ha influido en las organizaciones de la familia y las incipientes empresas que hubo desde que el hombre piso la tierra.

2.1 Se trabaja este tema con la guía del libro Introducción a la Teoría General de la Administración (Quinta Edición) de Idalberto Chiavenato.

3. Con el fin de conocer cuáles son los pasos a través de los cuales los emprendedores pueden comenzar a organizar sus emprendimientos se desarrolla el tema de las cuatro reglas de la administración. El desarrollo del tema se hace con el apoyo del libro; Introducción a la Teoría General de la Administración (Quinta Edición) de Idalberto Chiavenato

3.1 Se realiza taller para afianzar los conocimientos vistos, donde se muestra el interés de cada emprendedor, y la necesidad de aplicarlo en sus proyectos, les es muy claro el tema e indican que también lo quieren aplicar a todas sus actividades diarias.

4. Los emprendedores no conocen hasta el momento cuales son las diferencias al formar una empresa con 1 o 10 empleados, y cuáles son las características de cada una. Por lo tanto se enseñan las generalidades de cada una según lo establecido en la Ley 590 del 2000 y en el Código de Comercio Ley 222 del 20 de diciembre de 1995, "por la cual se modifica el libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones". Para conocer el tipo de sociedades según su capital o de personas, su naturaleza y su composición. El enfoque principalmente se hace en las SAS, ya que ya muchos de ellos quieren legalizar su emprendimiento Según Ley 1258 del 2008. Igualmente, al final de la clase se realiza taller para evidenciar lo aprendido.
5. Marketing: Este tema despierta en los alumnos emprendedores gran interés ya que muchos sino la mayoría de ellos tienen dificultades en el tema pues no conocen cuales son las técnicas y aún como se aplicaría a su proyecto. Para este efecto se utiliza una metodología explicativa a través de exposición y talleres que finalmente resuelve muchas de las dudas sobre el tema y despertando así la iniciativa de aplicarlo en sus emprendimientos.
 - 5.1 Se vieron los pasos del Marketing Mix y sus aplicaciones en las diferentes áreas según el mercado que cada uno maneja.

Se utilizó como libro guía: Marketing en la Pequeña y Mediana Empresa.
6. Formalización de la Empresa; Era importante que los emprendedores conocieran lo importante de formalizar la empresa ya que se evidencio las ventajas que esto tiene para su desarrollo y crecimiento, para lo cual se mostraron los pasos que para esto

establece la ley según se indican los pasos que se deben hacer ante las diferentes entidades como la Cámara de Comercio, Dian, Rut, Nit.

7. Financiación: Como tema solicitado por los emprendedores se exponen los tipos de financiación y las entidades que en el país apoyan al pequeño empresario.

Algunos de los emprendedores han iniciado con capital propio otros quieren apalancarse a través de las entidades financieras, algunos también han acudido al prestamista de barrio.

Por lo cual es muy importante que ellos conozcan que hay entidades del Estado que los apoyan. Según el tamaño de la empresa como lo establece la Ley 905 del 2004 donde se otorgan incentivos al sector pequeñas empresas.

- 7.1 Entidades de crédito: Bancóldex y Findeter, se muestran las principales características de cada uno y cuáles son las condiciones para que estas entidades de segundo piso les generen créditos.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Agradeciendo la oportunidad a la Universidad de La Salle y a la Fundación Social La Cosecha por habernos permitido realizar este maravilloso trabajo guiado por el profesor Dagoberto Castillo y nuestro tutor el profesor Jorge Quiroz.

Dedicamos este trabajo a las personas que hicieron parte de este proyecto gracias por la constancia y el esfuerzo demostrado por aprender y aplicar nuestras enseñanzas y también haber aportado una grata experiencia social a nuestras vidas tanto en lo personal como en lo profesional. Finalmente, gracias a esta gran labor concluimos los siguientes puntos:

1. Al diagnosticar casos empresariales expuestos por la supersociedades y conocer casos vivenciales de los participantes del curso, pudimos concluir que son comunes los conflictos familiares y relaciones de carácter amistoso en los negocios. Se genera desconfianza a la posibilidad de crear una sociedad.
2. Según el análisis realizado a los diagnósticos y al interés de los participantes se evidencio un interés sobre la importancia de la contabilidad en los negocios y un interés en el manejo de recursos según lo administrativo.
3. Se evaluó mediante exámenes y foros los principios de la contabilidad y la administración para finalizar con una síntesis del curso.
4. La fundación Social La Cosecha mediante sus cursos gratuitos en diferentes ámbitos ofrece un sustento para las personas que participan, al ofrecer el curso contable y administrativo se dio una base para formalizar sus ideas de negocio y fortalecer el desarrollo de sus pequeñas empresas.

5. Este proyecto nos ha dado una gran satisfacción tanto en lo personal como en lo profesional, estamos muy felices de haber compartido con cada una de las personas que hicieron parte de este proyecto.
6. Nos han quedado muchas enseñanzas a partir de este proyecto, también nos ha dejado un reto de aquí en adelante para seguir con un compromiso social, ya que hemos visto que si es posible ayudar a través de nuestra profesión.
7. Aunque nosotras transmitimos nuestros conocimientos a estas personas, estas personas también nos aportaron muchos conocimientos en muchas cosas a nosotras.
8. Ratificamos que al tener estas profesiones debemos seguir aprendiendo e ir más allá de lo que hasta hoy nos ha brindado la universidad, debemos seguir investigando y especializándonos en cada una de nuestras profesiones.
9. En el país existe un gran número de profesionales capaces de brindar ayuda a través de su profesión a las personas que por sus bajos recursos no han tenido la oportunidad de estudiar en una universidad a pesar de estar muy motivados.
10. Las personas que encontramos en la fundación en su mayoría personas mayores que han tenido diferentes dificultades económicas y que han recurrido a aprender mediante talleres diferentes formas de sostenimiento, estas personas nos han demostrado que a pesar de su edad no hay ningún impedimento para seguir aprendiendo y mejorar así su calidad de vida.
11. De un gran grupo de personas que decidieron tomar el curso cerca del 50% lo aprobó gracias a su compromiso y perseverancia, además de su motivación en crear o mejorar sus negocios

12. Muchas personas tienen conocimientos empíricos acerca de los negocios y las empresas, nosotras ayudamos a tecnificar esos conocimientos y a complementarlos para su desarrollo.
13. Queremos agradecer nuevamente al Profesor Dagoberto por el esfuerzo y apoyo que hace día a día para incentivar el trabajo social en el alumno, adicionalmente reconocemos el gran esfuerzo que hace la Universidad para generar vínculos entre los ciudadanos y la academia, logrando de esta manera ayudar en el fortalecimiento y crecimiento de un mejor país.
14. Fue para nosotras altamente gratificante en el desarrollo de nuestro trabajo, lograr de alguna manera recoger frutos a través de los alumnos de la fundación ya que algunos de ellos en este momento, ya se encuentran ejecutando su proyecto y tienen un reconocimiento a nivel social, lo que les permite mejorar ampliamente su calidad de vida.
15. Adicional al beneficio social, pudimos reconocer la importancia que tiene este trabajo social a nivel de la sociedad menos favorecida de la ciudad, ya que a través del conocimiento ellos pudieron despertar a una nueva etapa en sus vidas que les permite de alguna manera cambiar y evolucionar en el fortalecimiento de su proyecto.
16. Agradecemos a la Universidad que continúe con estos proyectos sociales ya que son bastante enriquecedores para el estudiante, poniendo en práctica la filosofía de la institución, y nos lleva a tener una mayor conciencia de nuestro papel en la sociedad, ya que se sale de la comodidad individual para pensar en las oportunidades que tal vez otros no han tenido, y de esa manera podemos aportar crecimiento y conocimiento a nuestra sociedad, que es finalmente lo que busca la academia.

VII. BIBLIOGRAFÍA

2014 – Fundamentos de Contabilidad de la corporación universitaria del caribe CECAR - Edgar José Anaya Vélez y Carlos Olarte Carazo

1993 – Decreto 2649 Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia

1971 – Decreto 410 Por el cual se expide el Código de Comercio

1995 – Ley 222 Por la cual se modifica el Libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones.

2015 - Introducción impuestos en Colombia basado en las definiciones del Banco de la República: Subgerencia Cultural del Banco de la República. Impuestos

2007 - Sistema de costos un proceso para su implementación – Ricardo Alfonso Rojas Medina
Universidad Nacional de Colombia – Manizales

1989 – Decreto 624 - Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Colombia

2006- metodologías de enseñanza y aprendizaje para el desarrollo de competencias.
Orientaciones para el profesorado universitario ante el espacio europeo de educación superior -
Mario de Miguel Díaz (Coord.) Madrid, Alianza Editorial

2007- Marketing en la Pequeña y Mediana Empresa-Donald Cyr, Douglas Gray;
CEP- Banco de la República Biblioteca Luis Ángel Arango.

2000- Introducción a la Teoría General de la Administración-Idalberto Chiavenato.

2012- Revista SUPERSOCIEDADES del 4 de septiembre pg. 26

VIII. Anexo I: Material de trabajo Contabilidad

EJERCICIOS DE CONTABILIDAD

1. Al iniciar el negocio, el capital de la empresa por \$ 80,000 es aportado por los socios, como se muestra a continuación: \$ 30,000 en efectivo y \$ 50,000 en mobiliario y equipo de oficina.

R. Efectos: Aumenta el Activo en Caja (\$ 30,000) y en Mobiliario y Equipo de Oficina (\$ 50,000); aumenta el Capital Social (\$ 80,000).

Balance que resulta:

	ACTIVO		PASIVO
Caja	30,000		
Mobiliario y Eq. de Oficina	50,000		
	<u>80,000</u>		
			CAPITAL CONTABLE
			Capital Social <u>80,000</u>
			<u>80,000</u>

2. Se abre una cuenta en el Banco de Bogotá depositando \$ 28,000 tomados de la caja.

R. Efectos: Aumenta el Activo en Bancos; disminuye el Activo en Caja.

Balance que resulta:

	ACTIVO		PASIVO
Caja	2,000		
Bancos	28,000		
Mobiliario y Eq. de Oficina	50,000		
	<u>80,000</u>		
			CAPITAL CONTABLE
			Capital Social <u>80,000</u>
			<u>80,000</u>

3. Se compra mercancía a crédito, por \$ 35,000.

R. Efectos: Aumenta el. Activo en Almacén; aumenta el Pasivo en Proveedores.

Balance que resulta:			
ACTIVO		PASIVO	
Caja	2,000	Proveedores	35,000
Bancos	28,000		
Almacén	35,000		
Mobiliario y Eq. de Oficina	50,000		
		CAPITAL CONTABLE	
		Capital social	80,000
	<u>115,000</u>		<u>115,000</u>

4. Se compran máquinas de escribir para uso de las oficinas, con costo total de \$ 20,000, que se quedan a deber.

R. Efectos: Aumenta el Activo en Mobiliario y Equipo de Oficina; aumenta el Pasivo en Acreedores Diversos.

ACTIVO		PASIVO	
Caja	2,000	Proveedores	35,000
Bancos	28,000	Acreedores diversos	20,000
Almacén	35,000		
Mobiliario y Eq. de Oficina	70,000		
		CAPITAL CONTABLE	
		Capital social	80,000
	<u>135,000</u>		<u>135,000</u>

5. Se compra mercancía por \$ 40,000, pagando \$ 10,000 con cheque y firmando un pagaré a tres meses por \$ 30,000.

R. Efectos: Aumenta el Activo en Almacén por \$ 40,000; disminuye el Activo en Bancos por \$ 10,000; aumenta el Pasivo en Documentos por Pagar por \$ 30,000.

Balance que resulta:			
ACTIVO		PASIVO	
Caja	2.000	Proveedores	35.000
Bancos	18.000	Acreedores diversos	20.000
Almacén	75.000	Documentos por pagar	30.000
Mobiliario y Eq. de Oficina	70.000		
		CAPITAL CONTABLE	
		Capital social	80.000
	<u>165.000</u>		<u>165.000</u>

TALLER DE CONTABILIDAD 2

Primera parte: A continuación, se listan una serie de transacciones financieras.

Respecto de cada una de ellas señale los aumentos o disminuciones que ocasionan en los elementos financieros. Marque con signo positivo los aumentos y con signo negativo las disminuciones. Dicho anexo se ha empezado con el ejemplo de la siguiente transacción:

0. Se compra mercancía al contado (lo cual significa que aumenta el Activo en Almacén y disminuye el Activo en Bancos).

Nota: Todo el efectivo se maneja por bancos. Transacciones:

1. Se compra mercancía a crédito.
2. Cobramos la deuda de un cliente.
3. Compramos una camioneta para el reparto de mercancías y la pagamos con cheque.
4. Se compra mobiliario y equipo de oficina a crédito.
5. Los socios aportan capital, que se deposita en el banco.
6. La deuda con un proveedor lo cubrimos firmándole un pagaré.
7. Se paga, con cheque, un documento (pagaré) que debíamos.
8. Un empleado nos paga el importe de un préstamo que le habíamos hecho.
9. Entregamos en efectivo a los socios, el importe de las utilidades de ejercicios anteriores.

NUMERAL	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			

1. Al iniciar el negocio los socios aportan el capital de \$230,000 de la siguiente forma:

En efectivo: \$35,000

En mercancía: \$175,000

En mobiliario y equipo de oficina: \$20,000

\$230,000

2. Se abre una cuenta en el Banco Davivienda con un depósito inicial de \$ 34,000 que se toman del efectivo. A partir de este momento, todas las transacciones de entrada y salida de dinero se entienden efectuadas por medio de la cuenta bancaria.

3. Se pagan diversas adaptaciones al local alquilado en que se ubica el negocio por valor de \$ 7,000.

4. Se compra mercancía a crédito por \$ 18,000.

5. Se compra una camioneta para reparto de mercancía, con costo de \$ 31,000, pagando de inmediato \$ 6,000 y firmando pagarés por \$25,000.

6. Se pagan \$ 4,000 a un proveedor.

7. Se otorga un préstamo de \$ 2,000 a un empleado.

IX. Anexo II: Material de trabajo Administración.

TALLER CONCEPTOS BÁSICOS DE LA ADMINISTRACIÓN

1. ¿Desde qué momento comenzó a existir la administración?
2. ¿Cuál es la principal función de un administrador-emprendedor?
3. ¿Cómo aplico la planeación en mi proyecto de vida y emprendedor?
4. Describo con un ejemplo los pasos básicos de la administración.
5. ¿Cuáles de los pasos administrativos estoy desarrollando en mi proyecto emprendimiento?
6. ¿De acuerdo a lo visto el día de hoy cual crees que es el paso a mejorar para el cumplimiento de tus objetivos de emprendimiento?
7. ¿De los pasos administrativos cual considero tiene mayor importancia y por qué?

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

TALLER

1. ¿Qué posibles servicios o productos nuevos se podrían desarrollar para los clientes existentes o potenciales?
2. ¿Cuál es su mercado objetivo? Describa la gente que compone su mercado (por sexo; género, grupo de edad, profesión etc.).
3. ¿Qué beneficios busca su mercado en su producto? ¿Los distintos grupos buscan beneficios diferentes? Describa cada grupo.
4. ¿Hay algún grupo de clientes que usa su producto con más frecuencia que los demás grupos? Describa a estos clientes.
5. Describa su producto desde el punto de vista del cliente.

DISTRIBUCIÓN

TALLER

1. ¿En dónde y cuándo requieren su producto sus clientes?
2. ¿A sus clientes les es fácil ubicarlo, comprarlo y obtener información sobre su producto?
3. ¿Qué planes de distribución alternativos tiene si le fallan sus proveedores actuales?
4. ¿Qué servicios ofrecen sus proveedores actuales? ¿En qué difieren de los ofrecidos por otros proveedores?
5. ¿Qué tan rápido se procesan los pedidos y se prestan los servicios?... ¿Cuáles son las consecuencias de las demoras en los servicios?
6. ¿Cuánto inventario tiene? ¿Cuál es el costo de su inventario?
7. ¿Cuáles son las consecuencias de no tener todos los productos disponibles?

X. ANEXO III FOTOS





